Sr. Lic. Salvador Falla,
Presente.

TOMO IV { GUATEMALA, C. A., ABRIL DE 1925 } NUM. 32

BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

REVISTA MENSUAL









REPARTO GRATIS

Editado en la Tipografía "AMERICA" - Julio Castaneda G. - 8a Avenida Sur, No. 19



SUMARIO:



BOLETIN
DE LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

TOMO IV | GUATEMALA, C. A., ABRIL DE 1925. | NUM. 32

LABORES DE LA CAMARA

Sesión del 15.

Asistieron los señores: Presidente don David E. Sapper, Vicepresidente don R. Felipe Solares, Vocales, señores: don Manuel de Coto Peláez, don Enrique Herrarte, don Emilio Conde, don Juan Brackmann, don Constantino Kiehnle.

Se aprobó el acta de la sesión anterior.

Se concedió al Vocal señor don J. A. Dalgliesh, licencia por tener que ausentarse del país.

Se dió trámite a una comunicación del Ministerio de Relaciones Exteriores, que pide se le informe si hay alguna persona que desee dedicarse al negocio de la exportación de cueros de lagarto.

Se emitió un acuerdo por el cual, al disolverse una sociedad miembro de la Cámara, pueda seguir como miembro de la institución, el socio que se haga cargo del Activo y Pasivo de la Sociedad disuelta sin llenar más requisitos, que el de dar parte a la Secretaría, si así lo desea. También podrá seguir siendo miembro de la Cámara, la Sociedad que cambie de nombre, pero que quede formada por socios de la anterior.

Sesión del 29.

Asistieron los señores: Presidente don David E Sapper, Vocales, señores: don Jacinto J. Cruz, don Manuel de Coto Peláez, don Emilio Conde y don Salvador Escobar Vega.

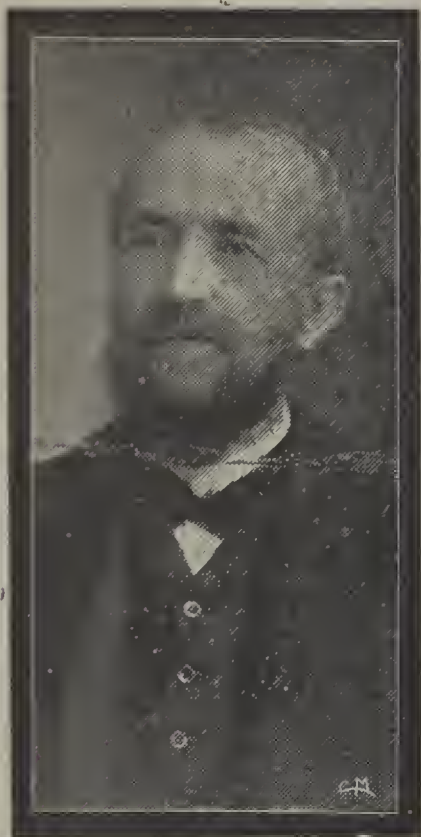
Con una ligera modificación, fué aprobada el acta de la anterior. Se dió cuenta con una comunicación del Ministerio de Relaciones Exteriores, en que aquel Despacho comunica haber revocado el Gobierno, el nombramiento de Cónsul de Guatemala en Zurich, Suiza, que esta Cámara solicitó.

Se aceptó como socio al señor don Gustavo Koenigsberger en lugar de la sociedad G. Koenigsberger y Co.

Se dió cuenta con el informe que envió la casa Sclubach Sapper y Co., con respecto a un asunto de Aspirina que hay pendiente entre la referida casa y el señor Juan J. de Jongh, Cónsul General de Holanda en Guatemala, y se dispuso enviar copia al señor de Jongh.

Quedó para tratarla en la próxima sesión la solicitud de los señores Perera Hermanos, sobre revisión de cuentas.





DON JULIO LANQUETIN

La Cámara de Comercio lamenta hondamente el fallecimiento del señor don Julio Lanquetin, fundador de la Casa Lanquetin, Castaing & C° de esta Capital, ocurrida en Lambelle, Cótes du Nord, Francia, el 30 del corriente y envía por medio de las presentes líneas, su más sentido pésame a los señores Lanquetin, Castaing & C°, Sucs.

—El señor don J. A. Dalgliesh partió en viaje de negocios para Europa. Deseamos al señor Dalgliesh, el mejor éxito y una grata travesía.

—Mr. J. P. Armstrong partió para la vecina República del Salvador, en viaje de negocios. Le deseamos feliz viaje y mucho éxito en los negocios.

Nuevo Cónsul de Guatemala en Suiza

A continuación publicamos la comunicación que con fecha 25 del corriente se ha recibido del Ministerio de Relaciones Exteriores con motivo de las gestiones de la Cámara para el cambio de Cónsul de Guatemala en Zürich, Suiza. La nota dice así:

Guatemala, 25 de Abril de 1925.

Señor Presidente de la Cámara de Comercio.—Presente.

Muy señor mío:

Tengo el gusto de manifestar a Ud. en contestación a su atenta nota fechada el 21 de Marzo próximo pasado, que, en virtud de la exposición hecha por la Cámara de Comercio, el Gobierno de la República ha revocado el nombramiento del señor José Geser, como Cónsul de Guatemala en Zürich, Suiza. El Consulado ha quedado a cargo del Vice-cónsul, señor Oscar Bauer.

Aprovecho esta oportunidad para suscribirme de Ud. con toda consideración, muy atento servidor.

ROB. LOWENTHAL.

ACLARACION

Queremos hacer constar que al solicitar del Ministerio de Relaciones Exteriores el cambio de Cónsul de Guatemala en Zurich, (Suiza,) no hemos querido poner en duda la honorabilidad bien conocida de la persona que actualmente lo sirve y que hemos hecho la solicitud, considerando únicamente el inconveniente que tiene para el comercio, que un puesto de esta naturaleza, esté servido por un comerciante establecido en la República.

Ley de Marcas Nombres y Avisos Comerciales

(Concluye.)

CAPITULO II

DE LOS NOMBRES COMERCIALES

Artículo 28.—El uso de los nombres comerciales constituye un derecho para quienes los exploten, sin necesidad de registro ni de ningún otro requisito.

Ejercitándose ese derecho podrán hacerse cesar judicialmente las usurpaciones o imitaciones que de ellos se hagan.

Artículo 29.—No obstante lo dispuesto en el artículo que precede, cuando se trate de nombres caprichosos distintos al de la persona natural o jurídica que los explote con el propósito de singularizar una empresa o negociación, los interesados deberán hacerlos publicar en el Diario Oficial, mediante la Oficina de Marcas y Patentes, con el fin de obtener el derecho al uso exclusivo del nombre de que se trate.

Las publicaciones de mérito se harán tres veces durante el término de treinta días, deberán de renovarse cada diez años y de ellas se llevará un registro en la Oficina de Marcas y Patentes.

Es aplicable a los nombres comerciales la prescripción del artículo 6º de esta ley, relativo a la venta o cesión del establecimiento que lleve un nombre cuyo uso exclusivo se haya adquirido legítimamente.

CAPITULO III

DE LOS AVISOS COMERCIALES

Artículo 30.—El uso de avisos para poner en conocimiento del público cualquier comercio, industria o negociación, siempre que ofrezcan un grado de originalidad suficiente que permita diferenciarlos de cualquier otra de la misma índole, constituye un derecho exclusivo cuando los interesados hayan llenado los requisitos a que se refiere el artículo 29 de esta Ley.

CAPITULO IV

DE LA RESPONSABILIDAD CRIMINAL

Artículo 31.—Incurrirán en la pena prescrita por el artículo 167 del Código Penal vigente:

1º El que use de una marca registrada legalmente a favor de un tercero para hacer pasar como legítimos, productos similares;

2º El que ponga en los artículos que produzca, fabrique o expenda, imitaciones o falsificaciones de marcas legalmente registradas;

3º El que ponga en venta o circulación efectos en que aparezca haberse substituído la marca o el nombre del fabricante verdadero, por la marca o nombre de un fabricante supuesto;

4º El que de cualquier manera se valga de una marca para inducir al público a error respecto a la naturaleza, calidad o procedencia de sus efectos;

5º Los que a sabiendas pongan en venta o circulación efectos cuyas marcas adolezcan de cualquiera de los vicios especificados en los incisos que preceden.

Artículo 32.—Incurrirán en la pena de un año de prisión correccional: Los que usurpen o imiten dolosamente con el ánimo de aprovecharse del crédito ajeno, los nombres comerciales.

Artículo 33.—Serán peuados con seis meses de arresto mayor, los que usurpen o imiten los avisos comerciales que hayan sido publicados por la Oficina de Marcas y Patentes a solicitud de tercero con derecho legítimo al uso exclusivo del aviso usurpado o imitado.

Artículo 34. Seráu penados con seis meses de arresto mayor los que hagan pasar como marcas legalmente registradas las que no le estén.

Artículo 35.—Sufrirá la pena de un año de prisión correccional, la persona que obtenga el registro de una marca o la publicación de un nombre o un aviso comercial, sin el ánimo de explotarlos lícitamente, y sí con el de obligar a un tercero perjudicado con el registro o la publicación, a que compre los derechos que de tales actos se derivan.

Será presunción legal para aplicar la pena establecida en este artículo, el que la persona que obtenga el registro o la publicación, se dedique habitualmente a un género de industria o profesión que por su naturaleza sea distinta al negocio a que se refieran la marca, el nombre o aviso fraudulentamente adquiridos.

Artículo 36.—En los procesos relativos a la usurpación, imitación o falsificación de marcas, los jueces procederán de oficio a incautarse de los artículos que las mismas amparen y los venderán en pública subasta a beneficio de los fondos de justicia.

Los efectos a que este artículo se refiere serán destruídos siempre que su uso sea perjudicial a la salud, previa información de expertos.

Artículo 37.—Cuando se considere procedente la venta en pública subasta de los artículos incautados, ésta se llevará a cabo privándoles previamente de las marcas usurpadas, imitadas o falsificadas. Este requisito dejará de observarse solamente en los casos en que, a juicio del Juez, las operaciones necesarias para realizarlo fueren muy costosas o perjudicaren notablemente el valor de los artículos.

Artículo 38.—Las prescripciones de los artículos 34 y 35 de esta ley, son aplicables también en los casos previstos por los incisos 3° y 4° del artículo 29 de la misma.

Artículo 39.—La acción para perseguir los delitos a que se refieren los artículos que preceden, corresponden solamente a los directamente perjudicados; pero bastará la simple denuncia para que los correspondientes procesos continúen de oficio hasta su fenecimiento.

Artículo 40.—En todo lo que no se oponga a esta ley, son aplicables a los procesos que con motivo de la misma se originen, los principios contenidos en los Códigos Penal y de Procedimientos Penales del fuero común.

CAPITULO V

DERECHOS FISCALES

Artículo 41.—El registro o renovación del registro de una marca causa en la Tesorería Nacional el pago de dos mil pesos.

Artículo 42.—La publicación de un nombre comercial o renovación de la misma, causa en la Tesorería Nacional el pago de mil pesos.

La publicación de un aviso comercial o renovación de la misma, causa en la Tesorería Nacional el pago de quinientos pesos.

Artículo 43.—La reposición o cualquier duplicado de un certificado de registro o de publicación expedido por la Oficina de Marcas y Patentes causa en la Tesorería Nacional doscientos pesos.

Artículo 44.—El aumento de derechos a que se refiere el artículo 20 de esta ley será de quinientos pesos por cada año, o fracción de año que tarde en hacerse la correspondiente renovación.

Artículo 45.—Ningún derecho percibirá la Oficina de Marcas y Patentes por las inscripciones, publicaciones y expedición de títulos y certificados que tenga que hacer en cumplimiento de la presente ley.

CAPITULO VI

Artículo 46.—Las Marcas cuyo registro o renovación de registro se esté tramitando al entrar en vigor la presente ley, se inscribirán de conformidad con las prescripciones del Decreto Legislativo N° 441.

Artículo 47.—Con excepción de los casos a que se refiere el artículo que

Al dirigirse a los anunciantes mencione el "Boletín de la Cámara de Comercio de Guatemala."

precede, son aplicables a las Marcas ya registradas las prescripciones de esta ley y de su reglamento, relativas a la caducidad o renovación de las correspondientes inscripciones.

Artículo 48.—Quedan derogadas todas las disposiciones que se opongan al cumplimiento de la presente, que entrará en vigor en la fecha de su promulgación.

Artículo 49.—Del presente Decreto se dará cuenta a la Asamblea Nacional Legislativa en sus próximas sesiones ordinarias.

Dado en Guatemala, a los treinta y un días del mes de diciembre de mil novecientos veinticuatro.

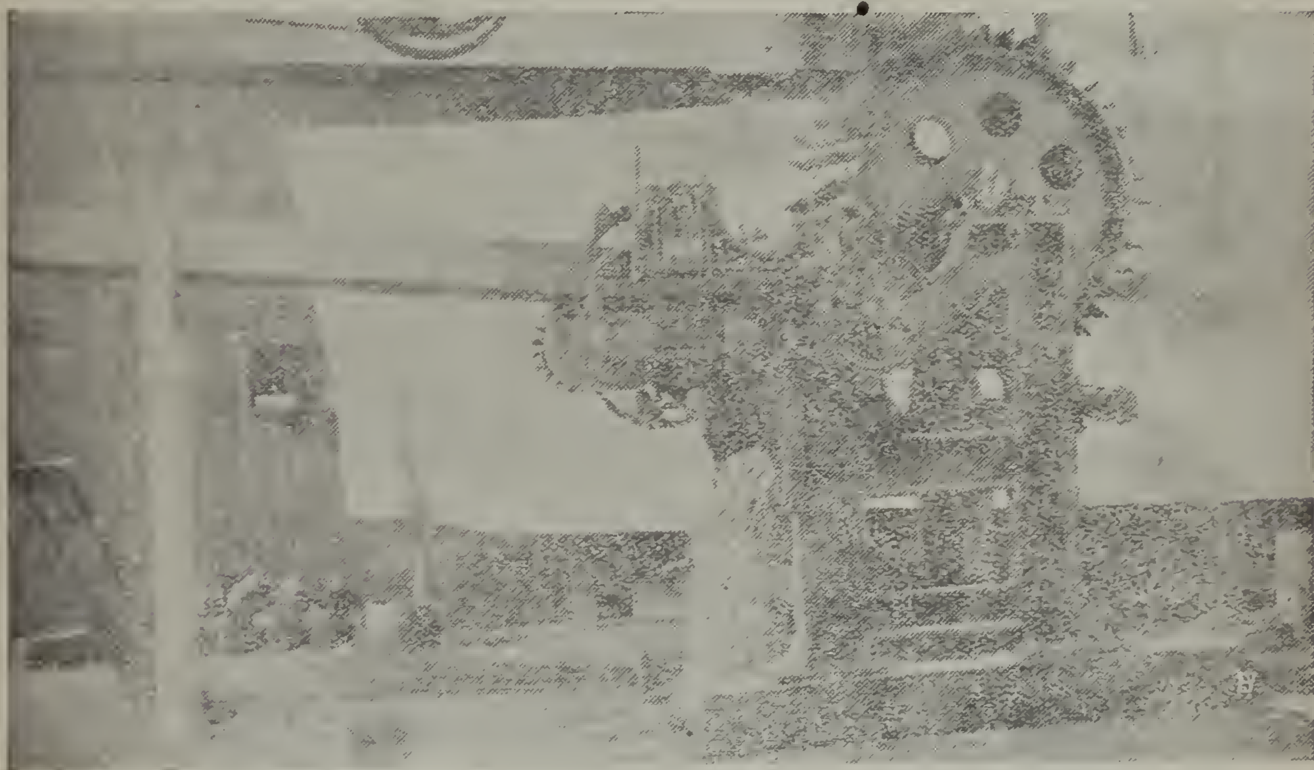
J. M. Orellana.

El Subsecretario de Fomento,
encargado del Despacho,
L. Sáenz Knoth.



Una visita a la Compañía Industrial de textiles y celulosa de Centro América.

Invitados galantemente por el señor don José Dufour, Gerente técnico de la Compañía Industrial de Textiles y Celulosa de Centro América, en compañía de los señores: Doctor don José Azurdia y don Erasmo Ríos Taracena, Redactor del "Diario de Guatemala," tuvimos el gusto de hacer una visita a los talleres en donde se encuentra la máquina desfibradora inventada por el señor Dufour y construída en los talleres de don Roberto Ruttimann en esta Capital.



Por el momento la Compañía sólo tiene la desfibradora que inventó el señor Dufour y la cual lo mismo desfibra troncos de plátanos y de bananos, que escobillo, cañas de milpa, bambú o ramié siendo esta última materia la más difícil de desfibrar hasta hoy; pero la máquina del señor Dufour construída después de un detenido estudio, ha resuelto el problema y el RAMIE desfibrado en ella da una fibra que no se puede obtener con ninguna máquina importada.

Las materias primas con que cuenta la Compañía hasta hoy y que explotará, son: troncos de plátanos y bananos, para la fabricación de sacos; escobillo, cañas de milpa, bambú y los residuos de los troncos de plátanos y bananos, para la fabricación de papel de

todas clases; el RAMIE será explotado con otro destino.

La Compañía, según manifestó el señor Dufour, dará principio a la fabricación de sacos en mayo próximo, con una cantidad de 500 sacos diarios que irá aumentando conforme las necesidades del mercado.

Actualmente se gestiona para llevar a cabo la instalación de la maquinaria que está ya pedida, para la fabricación de papel y cartón y hay probabilidades que tanto ésta como la de los sacos, se instalen en San Felipe, Retalhuleu, en donde además de haber suficiente materia prima, hay las facilidades que presta el Ferrocarril y fuerza hidráulica suficiente para el funcionamiento de las máquinas.

Comienza para Guatemala un período de progreso y sólo deseamos que la constancia del señor Dufour sea imitada por todos aquellos que poseen pequeñas industrias capaces de desarrollarse con un pequeño esfuerzo.

Varias son las industrias que tenemos y que con un poco de actividad, pueden llegar a su completo desarrollo hasta convertirnos en exportadores; estas son: tejidos de algodón y de lana, fábricas de calzado, elaboración de harinas, fábricas de muebles y otras muchas que por hoy no cubren el consumo interior pero que al prestarles más atención, se convertirían en fuente de riqueza para los guatemaltecos.

Felicitamos a la Compañía Industrial de Textiles y Celulosa de C. A. por el empeño que ha tomado en llevar a cabo el desarrollo de una nueva industria y deseamos que cuanto antes dé principio a sus trabajos.

Los Sistemas Modernos de Negocios en los Estados Unidos.

LA EFICIENCIA PERSONAL

Breve reseña de los métodos más prácticos adoptados en las principales industrias.

POR F. SUASTEGUI, *Agente General de México.*

(CONTINÚA)

Para obtener éxito en la vida es indispensable analizar todos los actos que constituyen la rutina diaria y buscar, no solamente la causa de las dificultades, sino la forma de llevar a cabo con mayor perfección cada uno de los detalles de la tarea cuotidiana, en la misma forma que un mecánico, al encontrar que el motor de un automóvil no funciona, no solamente destapa la válvula que está pegada, sino que lo desarma entero, lava y limpia todas las piezas, las aceita y pule, ve que la circulación del agua esté libre y que el carburador y uniformador de las explosiones trabajen con la exactitud requerida, y no entrega el vehículo sino hasta que está satisfecho de su funcionamiento.

Séase mecánico, empleado de escritorio, jefe de una negociación o rentista, el Individuo hace un éxito o un fracaso de su vida, según como cumpla con las siguientes condiciones:

1ª—El cerebro y los músculos deben estar en condiciones apropiadas para ejecutar con facilidad la tarea diaria.

2ª—Cada detalle del trabajo del día debe llevarse a cabo en la forma más práctica.

3ª—Debe atenderse primero a lo urgente, después lo necesario, a continuación lo útil y por fin lo que sirve de adorno.

Por ser este asunto de vital importancia para todos y cada uno de los que en esta vida tienen alguna tarea, conviene desarrollar cada uno de los temas por separado.

Condición del cerebro y los músculos: Es imposible que un individuo pueda llevar a cabo el trabajo del día con perfección si se presenta a sus labores con el cerebro entorpecido por los excesos de la noche anterior, la falta de sueño o de la eliminación de las impurezas del cuerpo. El hombre que comienza las labores del día en esta forma da principio a ellas derrotado, Sus ideas son torpes y escasas; piensa y ejecuta con dificultad, se fatiga temprano y no lleva a cabo la tercera parte del trabajo de que es capaz en condiciones normales.

El oficinista necesita suficiente sueño, horas fijas para retirarse, beber agua en abundancia al acostarse y al levantarse, hacer ejercicio diariamente y evitar en lo absoluto los alimentos de difícil digestión y las bebidas alcohólicas, dando en cambio a su organismo los jugos benéfic s necesarios por medio del uso de frutas y legumbres.

La perfección en los detalles: Los detalles son todo en la vida, y así como la maquinaria más poderosa depende del buen funcionamiento de sus innumerables piezas para el desarrollo de toda su potencia, así el éxito de las labores del día dependen de la forma en que se ejecuten cada uno de los detalles de que se componen.

El terror de los operarios en las grandes fábricas son los "efficiency experts" o expertos en eficiencia; se establecen en los talleres y observan por días la forma en que los obreros llevan a cabo su trabajo, estudiando cada uno de sus movimientos e introduciendo cambios radicales en la manera de maniobrar las máquinas, mover los brazos, etc., con el resultado de que, a pesar de sus protestas y comentarios burlones, los operarios encuentran que bajo el nuevo método se fatigan menos y hacen mucho más.

Tomemos por ejemplo un mecánico. Si sus limas están gastadas, sus sierras amelladas, sus tenazas de boca con la picadura lisa y las de corte sin filo, tendrá que suplir con su fuerza muscular el trabajo que su herramieuta no ejecuta, acabará el día cansado y hará poco en él.

En la misma forma un empleado de escritorio que coloque su tintero, secante o afilador de lápices a una distancia que lo obligue a extender mucho los brazos para alcanzarlos, que tenga que atravesar toda la longitud del salón para tomar agua, que se encuentre muy distante del Jefe al que tiene constantemente que consultar en relación con sus labores, que para arreglar papeles por orden alfabético o numérico tenga que desparramarlos sobre varias mesas en vez de arreglarlos en una caja clasificadora o que carezca de todos esos detalles que facilitan el trabajo, acabará el día cansado, disgustado, y habrá llevado a cabo muy poco, y lo que es peor, labores que en realidad son muy fáciles, le parecerán difíciles, pesadas y desagradables.

Cuando los jefes de las más grandes industrias de los Estados Unidos se encontraban en Washington a cargo de diferentes departamentos durante la guerra, con la compensación de un dollar al año, se quejaban muchos de ellos de lo monótono de sus labores, y uno de ellos declaró que se sentía culpable, como un muchacho de escuela que no estudia y teme ser descubierto.

Estos hombres fueron los cerebros que dirigieron las enormes construcciones de la guerra e hicieron posible la inmensa producción de equipo y materiales que dió el éxito a los aliados, pero habían llegado a tal grado de organización en su manera de pensar y ejecutar, que lo que para la generalidad era una obra sobrehumana, para ellos resultaba trivial y rutinaria

Para cada detalle del trabajo diario hay una manera que es la mejor, la más sencilla, cómoda y práctica de hacerlo El hombre que procura siempre mejorar su manera de trabajar, y buscar siempre para cada uno de los detalles de sus tareas esa manera que es la mejor, vivirá más porque llevará a cabo más en la vida, puesto que la existencia del hombre debe medirse, no por los años, que vegeta como una planta, sino por las horas de existencia útil y el número de labores que ejecuta, así como al comprar un motor no se investiga si con poco uso puede durar cien años, sino cuantos caballos de fuerza puede desarrollar y cuanta carga puede manejar en el día.

El hombre que no organiza su trabajo no lleva a cabo la mitad de las labores que puede ejecutar organizándolas. Se le va el tiempo en buscar, buscar y más buscar cosas que debía tener clasificadas y enteramente a la mano. Confía todo a la memoria y olvida los asuntos de interés en lugar de tenerlos anotados por orden de urgencia. Su trabajo es escaso y malo, así como el mecanógrafo que no limpia el tipo diariamente y cambia la cinta y el papel carbón con oportunidad obtiene un resultado pobre y defectuoso.

Clasificación del trabajo.—En todos los negocios hay asuntos más urgentes que otros, y el que confía todo a la memoria todo atiende mal y sin la oportunidad necesaria vive hojeando alteros de papeles siempre crecientes, y pasa su tiempo "empapelado" y de mal humor.

En cambio, el hombre que organiza su trabajo tiene su ánimo tranquilo, pues atiende siempre primero lo más urgente, después lo necesario, a continuación lo útil y por fin lo deseable o que sirve de complemento.

Es más esencial que una ciudad cuente con un buen drenaje, alumbrado y servicio de agua, que el que sus edificios sean modelos de arte y belleza y sus plazas y jardines el encanto de sus visitantes. Por la falta de los primeros pueden venir epidemias y sufrimientos, mientras que la ausencia de los segundos no traerá consigo consecuencias desastrosas.

Así en el trabajo se tiene éxito o no según se atiendan los asuntos urgentes y de vital importancia, y el fracaso y des-

crédito de muchas instituciones proviene precisamente de engolfarse en negocios de resultados lejanos y desatender los de inmediata urgencia.

Una manera muy sencilla de clasificar el trabajo es el uso de cajas de tarjetas, ya sea de 3" x 5" o de 4" x 6," con guías numeradas del número 1 al 5. Cada asunto se anota en una tarjeta, la que se coloca en la sección correspondiente y por el orden en que deba ejecutarse.

La sección número 1 representa los asuntos urgentes; la número 2 los necesarios; la número 3 los útiles; la número 4 los que pueden esperarse más, y la número 5 los pendientes de contestación.

En esta forma dar una cotización telegráfica, pasaría al número 1; contestar una carta al número 2; revisar un informe sobre el mercado al número 3; estudiar la forma de mejorar los anuncios al número 4, y verificar una compra al número 5, esperando recibir las cotizaciones.

Las oficinas deben estar organizadas exactamente como un diccionario, encontrando cualquier dato sin pérdida de tiempo y paciencia en el momento en que se necesita.

LAS CORPORACIONES COMERCIALES

En esta serie de artículos me propongo describir a grandes rasgos la organización de los negocios mercantiles ordinarios, los negocios industriales, las empresas de servicios públicos y las importaciones y las exportaciones, tocando de paso y en su oportunidad los ramos de costos, construcciones y almacenes.

Doy principio con los negocios comerciales ordinarios por ser los más sencillos en su manejo, y para el caso tomaré por ejemplo una casa comercial de departamentos (Departamento Store) por proporcionar este género de establecimientos una excelente muestra de la organización moderna, y comprender tanto los sistemas aplicables a una grande empresa como los necesarios para una pequeña tienda de abarrotes o cajón de ropa.

Este género de establecimientos comprende una variedad de departamentos o salones, cada cual dedicado a distinto ramo, tales como abarrotes, ferretería, lencería, ropa hecha para hombres, ropa hecha para señoras, calzado, sombreros, vajilla, muebles, etc., etc.

La organización consiste de un gerente general, un sub-gerente, secretaría, tesorería, oficinas generales de contabilidad, departamento de compras, departamento de anuncios y otros diversos, así como el personal especial de cada departamento, que consiste de un jefe, una cajera y los empleados de despacho, adorno de aparadores, aseo, etc.

La idea en estos establecimientos es llevar cuenta minuciosa por separado del movimiento de cada ramo, de tal manera de saber cada mes las utilidades o pérdidas de cada uno y hacer los reajustes necesarios.

Tal vez en el ramo de calzado hubo pérdida en determinado mes. Se exige inmediatamente un informe minucioso del jefe de ese departamento, haciendo ver el movimiento de ventas en ese mes comparado con el anterior y con el mismo mes del año que antecede. Las estadísticas que se conservan hacen ver el número de ventas efectuadas durante varios años por los empleados y el promedio de ventas diarias que efectúa cada uno; se adopta un término medio y se ve si la pérdida consiste en un exceso de personal o en una campaña de anuncio débil o mal conducida, en la falta de existencias adecuadas a la demanda del día, en el nivel de los precios en comparación con los otros establecimientos, o en la calidad de los artículos.

Se investigan las hojas de servicio del jefe y los empleados; se ve si están a la altura de las exigencias de los tiempos en competencia, actividad, aptitud para vender y complacer a los clientes, y por último se estudia por medio de expertos si la disposición de los aparadores y demás muebles del departamento es atractiva y cómoda, y exhibe los artículos con el máximo de ventaja.

Si después de llevadas a cabo todas estas investigaciones se encuentra que la causa consiste en que la demanda por el artículo de que se trata está más que cubierta por otros establecimientos o departamentos similares, el ramo se descontinúa, se rematan las existencias y se dedica el espacio a un nuevo ramo que ofrece utilidades o se ensancha otro que requiere expansión.

Si, al contrario, se encuentra que la causa de la pérdida arrojada por el departamento consiste en alguna de las faltas de organización arriba anotadas, se pone el remedio inmediatamente, a fin de que los demás departamentos, en lugar de absorber las pérdidas de un ramo improductivo, o ' arrastrar la carga de un muerto", reciban ayuda y tengan en él un buen compañero.

En este género de negocios se tienen al dedillo los costos de operaciones generales (overhead expense), y se carga a cada departamento su justa proporción de sueldos de directores y oficinas generales, renta según los pies cuadrados de espacio que ocupa en el edificio, luz, agua, teléfonos, seguros, intereses, deterioro, etc. Se conoce el capital invertido en cada ramo, el costo de operación general por cada Dollar de ventas, el costo especial de cada departamento y, sin hacer inventarios, cada mes se conoce la utilidad probable o pérdida en cada ramo. Ejemplo:

DEPARTAMENTO DE ABARROTES

Ventas brutas en el mes.......		$ 50,000
Costo aproximado de los artículos [80 %]...	$ 40,000	
Proporción de gastos generales........	$ 2,000	
Gastos del departamento......	$ 3,000	$ 45,000
Utilidad neta probable...........		$ 5,000

En cada departamento se lleva una pequeña contaduría de almacenes, dedicando a cada artículo una tarjeta y anotando en ella a la izquierda la existencia del día primero del mes y las compras que se efectúan, y a la derecha las ventas diarias tomadas de las boletas de caja y créditos, de tal manera que al tomar inventario general, si las existencias no corresponden con las que las tarjetas arrojan, se abre una investigación para descubrir probables robos o errores. En muchas casas toman inventario dos y hasta cuatro veces en el año.

La contabilidad general en estos negocios esta muy lejos de consistir únicamente del diario, mayor, caja y libro de inventarios y balances, sino que comprende, aparte de estos libros esenciales y base de la partida doble, una serie muy amplia de libros auxiliares y sistemas de tarjetas.

La preferencia es por los libros de hojas sueltas, que no tienen el defecto que se les imputa de prestarse a sustituciones y combinaciones, pues representan datos contenidos en una infinidad de estados e informes de cada ramo.

Se lleva una cuenta especial a cada departamento detallada en un auxiliar, y se da una importancia especial a la estadística, haciendo ver minuciosamente el movimiento de cada ramo, costos de operaciones, existencias, compras, gastos, utilidades, resultados de las campañas anunciadoras, etc., etc., comparando cada mes con el del año anterior y cada año con los dos que le anteceden.

La idea en general es no conducir el negocio ciegamente y esperarse a descubrir pérdidas en determinado ramo hasta que se practica el inventario general, sino que se pone el remedio a tiempo y antes de perder más dinero, y si se ve que un departamento produce y es susceptible de ensanchamiento, se le da atención preferente, así como se reducen los gastos, se reorganiza o se elimina el ramo improductivo, a fin de que no absorba las utilidades de los demás.

Es muy común en los negocios mal organizados ganar en la lencería y perder en el calzado, salir "a golpe y golpe" en los abarrotes y nunca saber la condición

del negocio, ni aun cuando se toma inventario general, pues sólo se conocen las utilidades globales, se ignoran los robos y se continúa la explotación de departamentos que son el resumidero de las utilidades de los demás.

En los negocios que no han adoptado sistemas modernos de administración y contabilidad, no se lleva cuenta separada para los gastos de intereses, seguros, rentas, deterioros, sueldos de directores, sueldos de empleados de oficina, porte, telegramas y teléfonos, etc., sino que todo se carga a "gastos generales", una cuenta que es una especie de trampa que todo lo absorbe y no proporciona detalle alguno,

En las contabilidades modernas, cada partida que pasa de $ 100 al año tiene una sub-cuenta separada, y se cargan solamente a gastos menores o misceláneos, según el departamento, aquellos gastos que por su pequeñez no ameritan especificación.

En esta forma se pueden comparar los gastos de un mes con el del año anterior, y si resultan excesivos, se encuentra fácilmente en qué partida hubo un aumento considerable, y se hacen las correcciones necesarias.

LOS NEGOCIOS INDUSTRIALES

La organización de las fábricas de productos industriales es muy parecida a la de las corporaciones comerciales, con excepción de que el ramo es más reducido, más especializado y se dedica una atención especial a los departamentos de inversión, fabricación, almacenes y ventas.

Inversión.—Se lleva una contabilidad especial de construcción subdividida en los ramos de edificios, maquinaria, mobiliario, equipo de almacén, equipo de transportes, etc. Cada uno de estos ramos está subdividido en varios, y para cada trabajo se requiere un presupuesto del costo aproximado aprobado por la gerencia, y se carga el gasto de material y mano de obra a una orden de trabajo emitida para el caso con todos los detalles de la instalación proyectada, la que se anota en un registro especial numérico.

Al terminarse el trabajo, se carga el importe de la orden de trabajo, cuyo costo se lleva en un auxiliar especial, en la cuenta respectivamente mayor de construcción, y se llevan registros alfabéticos de tal manera que se tiene acceso en cualquier momento a los detalles del costo de cada obra.

En esta forma se conoce la inversión al día en cualquier ramo de construcción separadamente. La cuenta de edificios está subdividida en edificios principales de la fábrica, bodegas, garages, cuartos de bombas, salones de las plantas de luz o fuerza, cobertizos, patios, cercas, etc.

La cuenta de maquinaria se subdivide en plantas de luz y fuerza, equipo de calefacción, equipo de refrigeración, equipo de ventilación, equipo de alumbrado, equipo para apagar incendios, equipo de aseo, y otros de utilidad general, y en seguida vienen las cuentas de la maquinaria y equipo de aplicación especial y bien definida.

En una fábrica de galletas, por ejemplo, vienen en primer término las mezcladoras y beneficiadoras, los moldes y cortadoras, las mesas de elaboración, los hornos y accesorios, el equipo del departamento donde se aplican las capas de dulce, las mesas y aparatos de clasificación y de empaque, etc.

La cuenta de mobiliario está subdividida en equipo de oficinas, salones de espera y de aseo, salones de despacho de la fábrica, despachos de carga, etc. El equipo de almacén consiste de carretillas de mano, ganchos, estibadoras, grúas y malacates, cadenas sin fin, elevadores, etc.

El equipo de transporte se subdivide en camiones de carga, automóviles, bicicletas, motocicletas, carros, bestias, arneses, equipo de garage y caballeriza y otros accesorios similares.

A la cuenta de Deterioro (Depreciation) se acredita mensualmente con cargo a gastos generales, la duodécima parte del

5% del valor total del equipo, de tal manera de absorber en veinte años el valor total, con excepción de edificios cuyo deterioro sea más lento.

Si debido a un incendio, explosión o accidentes imprevistos y no cubiertos por las reparaciones ordinarias hubiere que reemplazar una parte importante del equipo, su costo se carga a la cuenta de deterioro, cuya reserva tiene por objeto absorber gastos extraordinarios que de otra manera harían ver una pérdida en las operaciones de determinado período.

Estas cuentas de reservas son excelentes, y se usan, no sólo para absorber de una manera lenta y gradual las pérdidas extraordinarias ocurridas en un año, así como el deterioro constante del equipo, sino que se aplican a las cuentas de intereses, contribuciones, seguros y otras diversas, a fin de cargar a los negocios de cada mes y cada año su justa proporción y no hacer cargos de golpe que hunden las utilidades de un mes y por su absoluta ausencia hacen resultar demasiado elevadas las del mes siguiente.

Por otra parte, si no se distribuyen los cargos en esta forma, es imposible establecer comparaciones efectivas con períodos anteriores y conocer con certeza el aumento o disminución en los negocios.

Fabricación.—La contabilidad de fábrica consiste en llevar una cuenta exacta del costo de producción de cada artículo, y de sus existencias, así, como de las materias primas, obra de mano y materiales de empaque.

La sección de costos se encarga de llevar cuenta y razón del costo de producción de cada lote de objetos que se fabrican por medio de órdenes de trabajo a las que se carga el costo de material y mano de obra, hasta entregar el lote a los almacenes.

La sección de rayadores proporciona diariamente hojas de distribución de los salarios con cargo a las diferentes órdenes de trabajo en que los operarios se han ocupado, y el almacén proporciona idénticos informes haciendo ver los materiales entregados para cada orden.

En esta forma, y tomando el costo de diversas órdenes del mismo género en determinado período, se puede calcular con exactitud el costo de cada clavo, o acero y fierro por libra o cualquier otro producto industrial, y se forma la base para calcular el precio de venta que, después de dejar cubierto el costo de fábrica y una justa proporción de los gastos generales, debe dar un margen aceptable de utilidad.

Almacén.—El almacén se considera exactamente como si fuera un negocio mercantil separado, pero que vende al riguroso costo de factura sus existencias a los demás departamentos, ya sea con cargo a órdenes de trabajo de construcción, reparación o fabricación, o con cargo a las cuentas de gastos generales de oficina, mantenimiento del equipo de transportes, etc.

Para cada artículo se lleva una tarjeta con la existencia anterior, las entradas y salidas, y se entregan los materiales contra vales autorizados por los jefes de departamento, con suficientes copias, así, como también se hacen las órdenes de trabajo por quintuplicado para conocimiento del almacenista y otros departamentos interesados.

En cada vále se anota el número de la orden de trabajo o cuenta a que deben cargarse los materiales, y en las órdenes de trabajo consta el nombre o número de la cuenta a que finalmente se cargará el costo de la obra.

El almacenista está en contacto directo con el departamento de compras, al que envía requisiciones por los materiales que se van agotando para su oportuna reposición.

Las compras especiales con destino a obras de construcción o reparación las hace el departamento de compras a solicitud del jefe de departamento encargado de ejecutarlas, después de aprobado el trabajo, pero pasan por la contabilidad de almacén lo mismo que si se entregaran de las existencias.

Ventas.—El jefe del Departamento de Ventas (Sales Manager) es uno de los empleados de más importancia y sólo

inferior al gerente general. De la forma en que maneja su departamento depende el éxito o fracaso de todo el negocio, y por esa razón se escoge generalmente para este puesto hombres de larga experiencia, visión amplia y capacidad para crear y desarrollar sistemas eficientes.

Los agentes locales o viajeros se asignan a territorios bien definidos; dan cuenta diaria de sus ventas, condiciones de las plazas, existencias en manos de los clientes, competencia, crédito y cobranzas. Se les ayuda con propaganda en la prensa, cartelones y materiales de anuncio para los escaparates e interior de los establecimientos, y en algunos casos expertos adornadores de ventanas recorren los territorios adornando gratuitamente los escaparates de los clientes para anunciar los productos y despertar el interés del público.

Se lleva cuenta del total de ventas de cada agente en el mes, el número de ventas, el resultado de las cobranzas, y se establecen premios para los que superen a sus compañeros, así como un gran premio para los que lleguen a determinada cantidad en el año.

of Central America

El tren de Guatemala a Escuintla sale a las 2-30 p. m. y el de Escuintla a Guatemala a las 6-20 a. m.

El tren de Ayutla a Guatemala sale a las 5-30 a. m. y llega a Guatemala a las 6-20 p. m.

El tren para San José sale de Escuintla a la 1-20 p. m. y llega a las 4-30 p. m. y el tren de San José para Escuintla sale a las 8-45 a. m. y llega a las 11-50 a. m.

El tren de Ocós para Ayutla sale a las 3-55 a. m. y el de Ayutla para Ocós sale a las 8-05 p. m.

El tren de Zacapa a Guatemala sale a las 6 a. m. y el de Guatemala a Zacapa sale a las 11-30 a. m., diariamente.

Se ruega a los señores pasajeros proveerse de sus respectivos BOLETOS DE PASAJE, antes de abordar el tren y evitar la multa que, en caso contrario, hará efectiva el Auditor de Trenes.

Para más informes, etc., dirigirse al AGENTE GENERAL DE FLETES Y PASAJES, Estación Central, Guatemala.

Octubre de 1924.

EL CREDITO DE BELGICA

I.—Situación financiera.

Cuando uno examina en todos sus detalles la situación financiera actual de Bélgica, debe confesar lealmente que las condiciones en materia de hacienda han sufrido un cambio radical desde 1919. El Gobierno y las Cámaras se impusieron y han llegado a alcanzar los fines siguientes: detener, hasta cortarla, la corriente peligrosa de los gastos; regularizar el empleo fecundo de los fondos y especialmente crear impuestos suficientes sin poner obstáculos al renacimiento económico del país.

Es justo reconocer que los belgas han ayudado poderosamente a los poderes públicos: han aceptado la carga de los impuestos pagándolos en su mayor parte; han suscrito con solicitud a los empréstitos indispensables para la reedificación de las regiones devastadas y el pago de los daños de guerra.

El resultado final se traduce en la fórmula siguiente: el presupuesto de 1925 estará equilibrado.

Claro que la impresión producida en el extranjero por esta situación reconfortante es de lo más favorable, al punto de facilitar la colocación de empréstitos en condiciones particularmente provechosas.

II.—Empréstito belga en América, sus modalidades.

Se sabe que el Ministro de Hacienda de Bélgica acaba de firmar con los representantes del Banco Morgan de la Guaranty Trust un contrato de empréstito de cincuenta millones de dólares. Se puede recordar también que antes de abrirse la suscripción en Nueva York el empréstito estaba pagado y por más de su valor. Es un resultado muy notable y que presenta una significación particular si se hace la comparación con las emisiones hechas en el mercado de Nueva York durante el año 1924 en favor de otros Gobiernos extranjeros. El siguiente cuadro indica el rendimiento neto para suscriptores de algunos de estos empréstitos.

País que hace el empréstito	Fecha de emisión	Rendimiento neto
Japón	Febrero 1924	7.10%
Tcheco-Slovaquia	Mayo 1924	8.30%
Hungría	Julio 1924	8.85%
Empréstito Dawes [parte americana]	Octubre 1924	7.70%
Francia	Diciembre 1924	7.52%
Bélgica	Diciembre 1924	7.00%

Pues se ve que el crédito de Bélgica en Estados Unidos es excelente hasta superior al de muchos otros países. El nuevo empréstito belga es el tipo 6% con reembolso dentro de 30 años a la tasa máxima de 100 p. c. La emisión se ha hecho a 87½. Son condiciones muy ventajosas y dan la prueba del crédito belga en América.

III.—Fines del empréstito.

El empréstito de Bélgica en Nueva York presenta un aspecto característico sobre el cual queremos llamar la atención. No podrá aumentar la deuda pública porque no servirá a llenar los déficits que resultan de gastos improductivos. El Gobierno ha comunicado a las Cámaras un proyecto de ley que determina las utilizaciones del empréstito y que da al Ministro de Hacienda los poderes para realizar

las convenciones necesarias a este efecto con el Banco Nacional encargado del manejo de los fondos.

El producto del empréstito debe servir únicamente a tres fines bien distintos.

1) *Suministrar a nuestra colonia de Africa (Congo) fondos destinados al perfeccionamiento de su material económico;*

2) *Aliviar el mercado de capitales en Bélgica por medio del dinero líquido necesario y así consolidar la deuda flotante constituída por los títulos de daños de guerra que han sido entregados a los industriales y comerciantes perjudicados*;

3) *Regularización del cambio belga sobre los mercados extranjeros. A este efecto, el empréstito pondrá en manos del Gobierno divisas de oro para atenuar los movimientos de alza y baja bruscos y violentos que han perjudicado nuestro mercado financiero y causado a nuestro comercio y a nuestra industria de exportación serias pérdidas.*

Se trata, pues, de un empréstito hecho en condiciones excelentes y para fines definidos. El segundo y tercer fin merecen unas palabras de explicación.

Hay una crisis importante en el mercado de capitales. Las frecuentes solicitaciones del Estado en favor de los empréstitos y de los bancos en pro de empresas industriales y comerciales, los aumentos de capital de numerosas sociedades han inmovilizado los recursos de nuestro mercado que ya estaba muy perjudicado por la guerra, el trabajo irrisorio de las usinas y los impuestos. Luego para seguir la obra indispensable de reparación de los daños de guerra era imposible exigir otra vez nuevas suscripciones públicas. Los bancos que habían ayudado al Gobierno en varias ocasiones no podían más prestar apoyo directo. Dinero líquido era necesario. El empréstito americano nos lo dará. Es una utilización interesante.

El tercer fin del empréstito, relativo a la regularización del cambio es el más importante. La cuestión del cambio es primordial y domina todos los demás problemas económicos. Hay que reconocer que es una humillación inmerecida para una nación rica, honrada y laboriosa como Bélgica, de no tener una moneda que pueda sostener ventajosamente la comparación con la de sus vecinos.

Los saltos contínuos que sufre nuestro cambio desde hace varios años presenta inconvenientes sobre los cuales está demás insistir. La carrera desordenada de los valores especulativos, el desaliento de los partidarios del ahorro, el alza progresiva de los números índices han sido los resultados principales de las variaciones de nuestro cambio. Desde mucho tiempo la opinión pública pide en este dominio una intervención eficaz, enérgica y efectiva. Pero hay que reconocer que esta intervención es delicada también. Una acción brusca produce un efecto brutal pero temporario y arruina algunos especuladores a la baja ocasionando una alza rápida del franco. Sin embargo semejante táctica no produce resultados prolongados. Además, lleva consecuencias graves para la industria y el comercio. Lo que hay que hacer, lo que se propone hacer, es enrayar los saltos bruscos sea hacia el alza o sea hacia la baja que desorganizan el mercado. El Banco Nacional sobre las indicaciones del Ministro de Hacienda tendrá por misión mantener las

fluctuaciones del franco dentro de los límites más estrechos posibles Así, teniendo seguridad sobre el porvenir de los valores y convencidos que la depreciación del franco está cortada, nuestros industriales comerciantes y hombres de negocios podrán fijar sus precios sin tener en cuenta una ancha margen de garantía contra el cambio. El público abandonará su excesivo apetito para los valores especulativos y otra vez se interesará a los fondos de Estado con interés fijo. El crédito interior y exterior de Bélgica se presentará así en mejores condiciones.

En resumen, el empréstito belga en América es una contribución importante a la obra larga e ingrata de mejoramiento de la situación financiera y de lucha contra la depreciación de la moneda nacional.

(Tomado de "Belgo-Latino-Americaine").

DEL BOLETIN COMERCIAL DE CHIHUAHUA, MEXICO

A continuación publicamos un artículo sobre el frijol mexicano que se exporta de aquella república para Cuba, por creerlo de importancia para nuestros productores que quieran hacer arreglos con comerciantes cubanos, pues en otra hoja de este Boletín, encontrarán el aviso de una casa cubana que desea entrar en negocios de esta naturaleza, con comerciantes de Guatemala.

MERCADO EXTRANJERO PARA EL FRIJOL MEXICANO

En los mercados nacionales se ha observado desde hace algunas semanas a la fecha escasez de FRIJOL, y esta es una consecuencia de que ese grano se ha estado exportando a Cuba, los Estados Unidos del Norte, Centro América y Europa, habiendo habido aún bastantes casos en que comerciantes japoneses de Tokio, Yokohama, etc., han manifestado interés en adquirir dicho artículo alimenticio.

Lo anterior constituye una nota halagüeña para la agricultura nacional y lejos de producir la alarma que en ciertos círculos hemos estado viendo, alarma que se funda en la escasez de FRIJOL en este Estado que siempre, regularmente, produce más que el que necesita para su consumo, debemos sentir gusto por tal hecho, pues nada vale el pequeño sacrificio que hace el consumidor al pagar un poco más caro el artículo por razón lógica de la escasez, junto a la enorme perspectiva que el caso actual revela a la agricultura nacional. Ello demuestra un camino seguro de prosperidad para los hombres que quieran dedicarse al cultivo del FRIJOL, porque, ya lo dijimos, este grano tiene, además del consumo nacional, un mercado seguro en el extranjero.

Sabemos que hace como dos semanas fueron extraídos de la plaza de Tehuacán, Pue., cinco carros de ferrocarril que conducían más de 150,000 kilos con destino a la Habana, Cuba.

Y ese hecho, agregado a otros muchos similares de que tenemos noticias, confirman nuestro aserto de que quien se dedique en el país a cultivar el FRIJOL en grande escala, podrá estar seguro de que su producto tendrá colocación en el extranjero.

Pero también es necesario que el sembrador seleccione la semilla, la fumigue, procure sembrar FRIJOL de un solo color, tenga presente que si alguna plaga ataca el plantío es necesario combatir esa plaga y, por último, que cuando el grano se coseche se envase en sacos de tamaño uniforme y el producto debe estar limpio de piedras y toda clase de basuras; así es como es necesario presentar al mercado extranjero nuestros artículos, tanto para colocarlos con facilidad, cuanto para cobrar más por ellos.

Tomado del "Boletín Comercial" de Chihuahua, México.

Ofertas y Demandas

En esta sección aparecerán todas las casas comerciales e industriales que lo deseen, a fin de aumentar las relaciones de intercambio con Guatemala.

C. Heldman & Cía., de Hamburgo, desean entrar en negocios de CHICHARRONES o sean los residuos de la fabricación del sebo. También desean comprar el sebo en cantidades considerables y cueros de todas clases.

El Cónsul General de Guatemala en Nueva Orleans por recomendación de una Casa o Compañía, desea saber quién estaría en aptitud de entrar en negocios de exportación de cueros de lagarto.

La Compañía Exportadora e Importadora Internacional de Chicago, Illinois, 4750 Sheridan Road, U. S. A., avisa que ha cambiado su nombre por el de "Darnalt, Ralston & Compañía", quedando en la misma dirección.

Hein. Rahe, de Bremen, representante casi durante 40 años de la fábrica de cocoa Holl. Cacao, y Chocoladenfabriken Bensdorp & Compañía en Amsterdam y Cleve, solicita la representación en Bremen de una Casa Exportadora de Café y ofrece referencias de importancia entre las que se cuenta la del Cónsul de Guatemala.

Félix Azpilicueta Martínez, de Fuenmayor, Rioja, España, desea hacer negocios con importadores de vinos y licores.

DE LA REVISTA SEMANAL DEL MERCADO DE NUEVA YORK

CAFE DE CENTRO AMERICA

Guatemala.

Primera........	26 a 26 ¼ c.
Segunda.......	24 ¾ a 25 c.
Tercera........	23 ¾ a 24 c.
Escogido..........	26 ¼ a 26 ½ c.

CUEROS DE RES

Guatemala,

Rastro	24 a 24 ½ c.
Campo	21 a 22

PIELES DE CHIVO

Todas las de Centro-América	30 c.

PIELES DE VENADO

Guatemala	65 c.

CAUCHO:

De Centro-América	30 ½ a 31 c.

MERCADO DE CAMBIOS ENTRE EUROPA Y NUEVA YORK:

Libras Esterlinas...	4.78 ⅝	
Francos.....	5.13 ¾	
Pesetas........	14.21 a 14.31	
Liras..	4.09 ½ a 4.14 ½	
Marcos (nuevos) ..	.24.00	25 c.

Bureau Voor Handelsinlichtingen, de Amsterdam, desean entrar en negocios con exportadores de Café para Holanda.


VERMOUTH
CINZANO
AGENTE
Héctor Montano
GUATEMALA, C. A
CINZANO
CINZANO
CINZANO
CINZANO
DESARROLLO DE LAS VENTAS EN LOS ULTIMOS 25 ANOS

Medios de cooperación con la Cámara de Comercio.

I.—Pagando las cuotas los socios puntualmente.

II.—Anunciando en el Boletín.

III.—Enviando editoriales o informaciones útiles al comercio.

IV.—Consiguiendo nuevos socios.

V.—Defendiéndola de ataques gratuitos.

VI.—Dando informes a los comerciantes de lo que son estas instituciones.

VII.—Proponiendo a la Directiva las reformas que se crean provechosas al comercio en general.

VIII.—Enviando a la Biblioteca obras que vengan a enriquecerla.

IX.—Apoyando sus iniciativas y cumpliendo con sus reglamentos.

X.—Recomendándola como una institución que en cumplimiento de sus Estatutos vela constantemente por los intereses del comercio.

LA LECHE

Datos que no debemos olvidar e interesarnos en propagarlos

En nuestro anhelo de hacer útil esta Revista, no solamente al Financista, Comerciante, etc, sino también al Agricultor, al Ganadero, etc., hemos iniciado desde en Nº 16, correspondiente a octubre, una serie de artículos cortos sobre Ganadería y de sus derivados y, siendo uno de éstos y de gran importancia *la Lecke*, no omitiremos esfuerzos en este estudio y publicaremos cuanto útil encontremos en la higiene moderna, a fin de que se beneficie no únicamente el hacendado, sino el público en general, y muy especialmente los niños y los enfermos, que necesitan alimentarse con leche *pura y sana*. Toda innovación requiere lucha y, por lo mismo, no dudamos que nuestras autoridades sanitarias de los principales centros o ciudades, tales como Quito, Guayaquil, Cuenca, Ríobamba, etc. se interesen en esta labor hasta habituar a los productores y negociantes en este precioso líquido que ofrezcan al público una buena calidad de leche.

No sólo en el Ecuador se sufre con estas deficiencias sino que se ha demostrado, la manera concluyente, que aún en las grandes ciudades del mundo, este importante artículo, por lo general, es de mala calidad, al menos si no se toman, como dejamos dicho, las medidas necesarias para mejorar su condición, empleando todos los medios que aconseja la ciencia.

Por esta razón muchos de los Gobiernos, tanto de la América del Norte como la del Sur han dictado leyes y Reglamentos sobre la higiene que debe emplearse en las haciendas de ganado en particular sobre la inspección Veterinaria.

Y a pesar de serias medidas tomadas al respecto, hay naciones como la Argentina, por ejemplo, que ha manifestado repetidas veces los peligros de la mala calidad de leche, concretando casos y sus consecuencias por causa de enfermedades infecciosas.

El Gobierno Inglés, en especial, se ha preocupado seriamente de este asunto, reglamentando las haciendas que suministran leche a la ciudad de Londres, con el fin de obtener leche *sana*, cueste lo que cueste.

Los higienistas de la mayor parte del mundo, en unión de importantes médicos, laboran también activamente por alcanzar la buena calidad de leche, especialmente aquellas porciones que se dedican para los niños, que son los hombres de mañana; con tal motivo excitan el patriotismo de los poderes públicos y aun de los propios hacendados, a efecto de implantar un riguroso control sanitario e higiénico.

Los alimentos orgánicos fundamentales que encierra este precioso

elemento de vida son: materias azoadas, materias grasas, materias hidrocarbonadas, materias minerales, y cada una de estas materias son en extremo celosas, delicadas, que no soportan adulteraciones.

Innumerables son, indudablemente, las condiciones que se requieren como medidas indispensables para que la leche tenga su pureza natural y que ella no sea alterada.

Generalmente en los países adelantados, y aún entre nosotros, se ha establecido filtrar la leche para que desaparezcan de hecho las impurezas de mayor volumen.

También es indispensable velar por la higiene de los animales antes de verificar el ordeño, como la limpieza de los valdes y demás útiles que se emplean, así como la condición de salud y aseo en que se encuentren las personas que se dedican al ordeño.

Se ha dicho y repetido mil veces que la *tuberculosis bovina* es un peligro remoto para la especie humana; pero que ningún higienista de conciencia sostenga de manera categórica que no hay peligro. Nadie afirma la inocuidad del bacilo de Koch, tipo *bovino* para la especie humana, por tanto debe hacerse profilaxis sobre tuberculosis *bovina* para la conservación de esa especie y sobre todo para la especie humana.

El Dr. Mausso, veterinario y médico distinguido, así como Rabinovith Geherman y Mohler, médicos científicos de fama mundial, afirman la trasmisibilidad de la tuberculosis *bovina* al hombre, por medio de animales aparentemente sanos.

Los bacilos de Eberth se ha comprobado que recorren de manera asombrosa de hacienda en hacienda, dejando tras de sí muchos enfermos de fiebre tifoidea.

La contaminación se produce generalmente por la saliva, por las aguas y materias fecales.

Una Comisión Inglesa compuesta de hombres sabios han hecho estudios científicos sobre la leche, por tratarse de un alimento esencial para la infancia; y llega a la conclusión que la mejor leche es la cruda, en primer término, y luego las leches de baja temperatura y de mejor calidad sin descremar, y la leche concentrada en azúcar.

Esta Comisión sostiene el principio de que la leche resulta muy saludable, cuando se le agrega una pequeña dosis de jugo de uva, de limón o naranja dulce con el fin de reemplazar la vitamina antiescorpútica soluble en el agua, y que es tanto más alterada, cuanto más alta es la temperatura. Tratándose de este artículo de primera necesidad, mucho tendremos que agregar y lo haremos gustosos en sucesivas ediciones.

ESTADISTICA

del movimiento de fletes y pasajes de los International Railways of Central América, por el año de 1924.

IMPORTACION:

Ferrocarril de Guatemala	37,422	toneladas
Ferrocarril Central	14,762	,,
Ferrocarril Occidental	13,264	,,
Ferrocarril de Ocós	—	

EXPORTACION:

Ferrocarril de Guatemala	Bananos	150,711	toneladas
	Café y demás artículos	14,392	,,
Ferrocarril Central	Bananos	727	,,
	Café y demás artículos	43,338	,,
Ferrocarril Occidental	Bananos	850	,,
	Café y demás artículos	27,928	,,
Ferrocarril de Ocós	Bananos	—	
	Café y demás artículos	—	

CARGA LOCAL:

Ferrocarril de Guatemala	39,878	toneladas
Ferrocarril Central	130,604	,,
Ferrocarril Occidental	46,114	,,
Ferrocarril de Ocós	1,079	,,

CARGA DE LA COMPAÑIA:

Ferrocarril de Guatemala	62 992	toneladas
Ferrocarril Central	28,881	,,
Ferrocarril Occidental	5,371	,,
Ferrocarril de Ocós	12	,,

ESTADISTICA DE PASAJEROS:

Ferrocarril de Guatemala	I Clase	26,801	pasajes
	II Clase	212,949	,,
	Carro Salón	1,496	,
Ferrocarril Central	I Clase	133,516	,,
	II Clase	736,218	,,
Ferrocarril Occidental	I Clase	60,777	,,
	II Clase	233,151	,,
Ferrocarril de Ocós	I Clase	347	,,
	II Clase	7,168	,,
Servicio Urbano entre Guatemala y Guarda Viejo	I Clase	149,180	,,
	II Clase	186,913	,

Guatemala, febrero 20 de 1925.

Información Comercial de la casa de Ventura Ramis C.,

la casa más bien surtida en artículos del país y extranjeros. Por cada vapor se reciben mercaderías teniendo siempre lo más fresco.

Azúcar blanco varias marcas..	$350 qq.
Azúcar crema canario	340 qq.
Azúcar especial para chocolate	350 qq.
Aceite de Comer, el galón......	120
Aceitunas "Reyna" dc., frasco	180
Aceite de máquina, de 2 onzas	50 dc.
Afrecho con saco	1,900 qq.
Almendras la libra	55
Alpiste en paquete, la libra....	15 pq.
Ciruelas frescas, libra	20
Frijol negro	275 qq.
Espárragos, la docena	480
Cacao de Nicaragua	1,250 qq.

Azúcar blanco de segunda....	$340 qq.
Mascabado claro.................	300 qq.
Arroz, extra superior	370 qq.
Aceite francés, la lata	85
Alcaparras, la dc. de frasco...	150
Aceite de máquina de 1 onza..	40 dc.
Alhucema, la libra................	35
Almidón en bolita	350 qq.
Alpiste suelto, libra	10
Pasas frescas, libra	20
Fideos, la caja de 12 lbs	100
Camarones la docena..	216
Cemento del país	110

Azafrán finísimo español.......	$120 onza
Azafrán para familias, español..	100 onza
Azafrán comercial...	80 onza

Fósforos "Tres Estrellas"	$625 lta.
Pasta Bixbps en colores	95 dc.
Canela fina de primera	55 lb.
Pimienta de Castilla, libra	14
Maicena extranjera, caja	600
Mostaza, la docena	200
Macarelas, la docena	160
Sardinas en tomate con llave..	80 dc.
Confites ingleses, surtidos	25 lb.
Anicillos, la libra..	10
Frutas en almíbar, bote	45
Chiles pimientos españoles ...	150 dc.
Sal blanca con saco..............	140 qq.
Sagú blanco, libra	10
Gas, la caja	310
Mosh, el saquito	45
Té Lipton, la libra	70
Cerveza Marzen, docena	165
Aguas gaseosas, docena........	75
Jabón Sunglibt, la caja.........	35
Café en grano de $900 a 1,000	

Fósforos de "Las Hachas" ...	$600 lta.
Shinola de colores	68
Clavo de olor, la libra...........	30
Cominos, la libra..................	30
Maicena del país, caja	500
Aceite Sublime, la docena....	200
Salmón rojo, la docena.........	190
Sardinas en aceite con llave ...	80
Confites americanos, libra......	20
Mojarritas de colores, libra ...	20
Ostras, la docena	216
Pikles en curtido, docena......	300
Papas del país de primera	300
Yuquilla del país..................	375
Chicles, la caja	55
Mosh, la libra	10
Té Ratampuro, 80 paquetitos	75
Cerveza Moza y Gallo, docena	160
Jarabes, surtidos, botella........	16
Garbanzos españoles, lib a.....	12
Café molido de 1ª $800 a 1,000	

Macarelas por caja y al contado	$600 caja
Sardinas de Noruega en tomate, al contado.........	600 las 100 latitas
Sardinas de Noruega en aceite, al contado............	700 las 100 latitas
Espárragos la caja marca Wellman......................	1000 de 2 docenas
Canela fina "El Churlo", al contado............	3960 100 libras

Velas de estearina "Industria", tomando de 8 cajas arriba a $132 caja, puesta en cualquier estación del ferrocarril del Norte o del Sur sin cobrar empaque.

Velas de estearina "Apolo", tomando 8 cajas arriba 140 pesos caja puesta en cualquier estación del ferrocarril del Norte o del Sur sin cobrar empaque.

Jabón de coche, velas de sebo y parafina en colores a precios de fábrica en cantidades de $500 no cobramos fietes de ferrocarril ni empaque.

Azúcar de Concepción podemos hacer despachos directamente del Ingenio, al precio de $360, puesto en cualquier estación.

Sal blanca podemos hacer despachos directamente del puerto, a $105 en cualquier cantidad.

Cigarros Delicados, la rueda	$36 00
,, Deliciosos y del 15	31.50
,, Bone y la Esmeralda	25.50
,, Selmas	60.00
,, King Bee	55.00
,, Supremos blanco y negro	25.00

Estos precios de cigarros son en las cantidades al por mayor. Para todos sus pedidos diríjase a esta su casa donde será muy bien atendido.

GUATEMALA, 18 DE ABRIL DE 1925.

Traslado de Oficinas



La importante oficina de negocios y representaciones extranjeras, del conocido caballero don Ricardo Aparicio, ha sido trasladada del Edificio "Coloma," a los bajos de la "Continental," 10ª Calle Oriente, lo que con gusto trasladamos a su apreciable clientela.

Las oficinas de comisiones y representaciones de casas extranjeras del señor don Clemens W Serre, fueron trasladadas al Pasaje Aguirre, en donde atenderá a su clientela y al público en general.

Cooperativa Pathe-Baby



Pase a visitarnos a nuestra oficina que le suministraremos DETALLES COMPLETOS.

FLORES PENEDO Hnos.

AGENTES GENERALES
8a. Avenida Sur, número 22.